



mm

Tradition trifft digitale Kompetenz: Die Moroder Scheideanstalt im Porträt

Die Moroder Scheideanstalt ist ein Unternehmen mit Sitz in Essen, das sich auf den An- und Verkauf sowie das Recycling von Edelmetallen spezialisiert hat. Neben dem klassischen Handel bietet Moroder auch Dienstleistungen wie die Edelmetallanalyse im Rahmen des Ankaufs von Edelmetallen an. Transparenz, Sicherheit und Vertrauen stehen im Mittelpunkt der Unternehmensphilosophie, um Kunden ein erstklassiges und vertrauensvolles Einkaufserlebnis zu ermöglichen, online und offline.

Herausforderungen & neue Ziele im E-Commerce

Unter der Leitung des Inhabers Christian Moroder stellt die Moroder Scheideanstalt höchste Ansprüche an Transparenz, Kunden- und Mitarbeitererfahrung, um DER Ansprechpartner für den An- und Verkauf von Edelmetallen in Essen und Umgebung zu sein.

Um die Reichweite über das stationäre Ladengeschäft hinaus zu entwickeln, wurde vor einigen Jahren ein Onlineshop aufgesetzt. Dieser basierte auf WordPress und erfüllte nach kurzer Zeit nicht mehr die Erwartungen: Er war schwer anpassbar, nicht updatefähig und zahlte durch ein inkonsistentes Design nicht auf die Marke Moroder ein.

Von der Analyse zur neuen digitalen Strategie

- Identifikation der Schwachstellen des alten Shops
- Definition der Anforderungen für den neuen Shop
- Entwicklung eines intuitiven Kundenerlebnisses mit vorausgegangener UX-Beratung im Rahmen eines Card-Sorting-Workshops

Daher fiel die Entscheidung auf Shopware, um künftig zusätzlich zu den vorgenannten Vorteilen selbstständig Marketingaktionen über die intuitiv zu bedienenden Erlebniswelten zu realisieren. Der Rule- und Flowbuilder ermöglicht es dem Moroder Website Team, zielgruppenspezifische Kampagnen auszuspielen zu können.

Live-Kurse & Preisbindung technisch meistern

Eine zentrale Herausforderung war die Realisierung einer Echtzeitschnittstelle. Um diesen Prozess auch für die Endkunden transparent zu machen, wurde eine 10-minütige Preisbindung implementiert, die den Kurs für die Zeit des Check-out Prozesses garantiert. Erst danach erfolgt nach entsprechendem Hinweis eine Neukalkulation.

Nahtlose Migration und Systemwechsel im Detail

Neben der technischen Anbindung der Echtzeitschnittstelle bestand eine weitere große Herausforderung in der Migration von Bestandsdaten aus WordPress zu Shopware. Diese Umstellung erforderte eine vollständige Neuentwicklung des Shops, inklusive Datenmigration, Anpassung des Designs und Integration neuer Funktionen.

So haben wir Moroder unterstützt

- Entwicklung einer zuverlässigen Echtzeitschnittstelle
- Migration von Wordpress zu Shopware für mehr Flexibilität und Skalierbarkeit
- Preisbindung für zehn Minuten der im Warenkorb liegenden Produkte
- Übernahme der Hosting- und Operationsleistungen bei Host Europe zur Optimierung der Performance und fortlaufenden Betriebssicherheit
- Service Level Agreement inkl. regelmäßiger Jour-Fixe Termine zur Weiterentwicklung des Shops und E-Business Beratung

Mehr als ein neuer Look: Relaunch im Überblick

Der Relaunch umfasste nicht nur die technische Umsetzung, sondern auch eine umfassende Überarbeitung des Frontend-Designs, um ein professionelles und ansprechendes Erscheinungsbild zu gewährleisten. Zudem wurde die Bewertungsplattform Proven Experts integriert.

Durch gezielte Schulungen konnte sich das Moroder-Team schnell in das neue System einarbeiten. Die Migration auf Shopware ermöglichte zudem eine verbesserte Performance und eine benutzerfreundlichere Verwaltung.

Partnerschaftlich zum nachhaltigen Erfolg

Auch nach dem erfolgreichen Relaunch bleibt die Zusammenarbeit mit Moroder bestehen. Zweiwöchentliche Jour Flxe-Termine dienen der kontinuierlichen Optimierung des Shops. Zudem werden regelmäßige Sicherheitsupdates und neue Features proaktiv empfohlen.

Zentrale Aspekte der laufenden Betreuung

- Wöchentliche Abstimmungen zur Optimierung und Fehlerbehebung
- Regelmäßige Sicherheitsupdates und Weiterentwicklungen
- Gemeinsame Roadmap-Planung für zukünftige Verbesserungen

Umsatz, Conversion & Neukunden im Aufschwung

Seit dem Livegang des neuen Internetauftritts der Moroder Scheideanstalt haben sich nicht nur das Nutzererlebnis deutlich verbessert, sondern auch Umsatz und Kundenbasis signifikant erhöht. Die Conversion Rate konnte erhöht werden, der Umsatz und die Anzahl der monatlichen Bestellungen haben sich seit dem Go-Live pro Jahr nahezu vervierfacht. Ein performantes System, herausragende UX, kontinuierliches SEO und SEA und natürlich die gewachsene Nachfrage nach Edelmetallen kommen hierbei voll zum Tragen und unterstreichen den wirtschaftlichen Erfolg des Relaunchs.

Bemerkenswert ist auch der starke Anstieg der monatlichen Neukundenzahl, die sich Jahr für Jahr mehr als verdoppelt hat – ein Zeichen dafür, dass der neue Shop nicht nur technisch überzeugt, sondern auch eine breite Zielgruppe anspricht und genau da abholt, wo sich die Kunden online bewegen.

Digitalisierung, die sich lohnt: Moroders Gewinn

Durch die gezielte Optimierung des Onlineshops konnte Moroder seine Online-Präsenz auf ein ganz neues Level heben. Die Migration von WordPress zu Shopware, die Implementierung einer Echtzeitschnittstelle, ein intuitives Frontend-Design, performantes Hosting sowie SEO und SEA Optimierungen in Zusammenarbeit mit der SEO Agentur von Moroder haben dazu beigetragen, das Vertrauen der Zielgruppe zu stärken und sie zu treuen Käufern zu machen.



Produktdetailseite

„Mit dem neuen Shop sind wir bestens für weiteres Wachstum aufgestellt. Die Zusammenarbeit mit communicate ist offen, kompetent und partnerschaftlich. communicate versteht unsere Ziele und begleitet uns zuverlässig auf unserem Weg.“

Christian Moroder

Geschäftsführer, Moroder Scheideanstalt GmbH

communicode
building digital bridges